



**BONJOUR ET MERCI
DE PENSER À NOUS POUR
VOTRE LEVÉE DE FONDS!**

*Choisir **Zab café**, c'est non seulement choisir un torréfacteur d'ici,
mais c'est aussi donner un coup de pouce à des fermier.ères qui en ont bien besoin.*

*Les efforts à l'origine pour obtenir des grains d'aussi grande qualité
sont considérables et nous sommes fier.ères de pouvoir soutenir ces fermes
et de développer des relations durables avec elles.*

Et vous, là-dedans ?

**10\$ dans vos poches
à chaque vente !**

Coût d'un sac pour vous :
10\$

Prix de vente aux client.es :
20\$

Livraison :
gratuite

(à l'adresse de votre organisation)

FONCTIONNEMENT

ÉTAPE 1 - LA PRÉPARATION

1. Pour simplifier les communications et minimiser les erreurs, nommez **une personne ressource** qui sera le contact entre vous et Zab café. Cette personne sera aussi responsable de comptabiliser le nombre de sacs à commander.

2. Téléchargez les feuilles ressources dans la section « levée de fonds » sur zabcafe.com.

a. La feuille de vente : un aide-mémoire pour le « speech » de vente des vendeur.euses.

b. La feuille de collecte : les tableaux utilisés par les vendeur.euses pour noter les commandes de leurs client.es.

c. La feuille de commande : la feuille résumée à envoyer à Zab café à la fin de la collecte.

3. Comme vos vendeur.euses ne sont habituellement pas des pros du café, nous vous conseillons de pratiquer le « speech » de vente avec eux/elles. Plus les vendeur.euses seront préparé.es, plus les échanges seront longs avec les client.es et **plus les ventes seront au rendez-vous !**

4. Si vous faites des sacs personnalisés, envoyez-nous votre logo ou fabriquez vous-même vos étiquettes à partir des gabarits disponibles dans la section « levée de fonds » de notre site. Vous pouvez même impliquer vos vendeur.euses dans un concours de dessin ou de graphisme pour le logo de vos sacs !

5. Nous vous recommandons de faire une précommande avec un sac de chaque sorte (Bon Matin et Joyeux Roger) pour vos vendeur.euses. Rien de mieux que de montrer ou même de faire sentir le vrai produit pour vendre ! Nous ajouterons ces sacs à votre facture, alors il faudra les comptabiliser comme des sacs reçus pour vos ventes.

L'autre option est d'utiliser la feuille de vente pour montrer le produit aux client.es, sans leur faire vivre l'expérience des délicieuses arômes du café.

ÉTAPE 2 - LA LEVÉE DE FONDS

Porte à porte, événement, compétition... **à vous de jouer !**

ÉTAPE 3 - LA COMMANDE

1. Récupérez les feuilles de tou.tes les vendeur.euses et **compilez les résultats**. Remplissez la feuille de commande disponible dans la section « levée de fonds » sur zabcafe.com.

2. Les délais de production sont d'environ une semaine. Nous vous enverrons ensuite un numéro de suivi pour la livraison si votre commande est à l'extérieur de Montréal.

ÉTAPE 4 - LA LIVRAISON AUX CLIENT.ES

1. Assurez-vous que votre commande soit complète suite à la livraison. **Séparez ensuite votre commande reçue avec vos vendeur.euses** pour préparer la distribution à leurs client.es.

Communiquez avec nous par email si vous avez des problèmes avec votre commande : shop@zabcafe.com.

2. Vos vendeur.euses peuvent maintenant aller livrer les sacs de café à leurs client.es !

Voilà ! Merci de faire affaires avec nous. Zab café est fier de participer au financement de vos activités.

L'ÉQUIPE ZAB